

<<利润的秘密>>

图书基本信息

书名：<<利润的秘密>>

13位ISBN编号：9787501236930

10位ISBN编号：7501236933

出版时间：2009-11

出版时间：世界知识出版社

作者：张斌

页数：232

字数：150000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<利润的秘密>>

前言

为什么大多数的亿万富翁，成功的企业家并没有比我们学历高太多，家庭条件好太多，聪明才智高太多，但他们却成功了。

原因是什么？

就在于他们懂得了企业快速做大、做强、超级赢利的模式，同时也洞悉了企业赚取市场中最大化利润的秘密。

成功者和普通者最大的差别就是思考模式的不同，思考模式的不同导致他们的行为方式不同，行为方式的不同导致他们的人生结果不同。

成功者善于思考同时也善于复制，他们复制成功人士的思考模式和行为方式，思考成功人士所思考的问题，做成功人士所做的事情，并且结合时代、环境和自己的资源和个性差异而创新，形成自己的独具特色的思考模式，这种独具特色并且被证明有效的思考模式运用于创业，这种思考模式立即变成了独具特色并且迅速赢利的商业模式。

<<利润的秘密>>

内容概要

现在的企业竞争已经不再是产品、技术、人才、营销等单项竞争，而是系统模式的竞争，模式优则竞争力强，模式差则竞争力弱。

金融变局，经济转型，领先企业和落后企业一起回到了相同的起点。

在这紧要关口，成功实现模式突围者，将出奇制胜，反败为胜，成为新的行业领军企业。

突破思维模式——让你的企业迅速打开另一扇窗，开创另一个蓝海，创建一条赢利的高速公路。

突破人员管理模式——让你的企业迅速凝聚优秀人才，让每位员工自动自发工作，实现跳跃式发展和最大化收益。

突破执行模式——让你的企业每位员工言必信，行必果，形成执行风暴，把模仿者和竞争对手远远抛在后面。

突破营销模式——让你的企业永久赢得忠诚客户，创造无限市场空间，赚取不竭财富。

突破财务管理模式——让你的企业建立先进的健全的财务制度，实现企业规模与效益的共繁荣。

<<利润的秘密>>

作者简介

张斌，香港（上海）胜者集团董事长，知名企业战略专家，2005年推出热销书《向不可能挑战》并策划《WEDDING IDEA借鉴》杂志，2006年被培训界评选为中国行业十大培训师之一，2007年被马来西亚-组织评选为“国际知名讲师”，2008年荣获世纪成功论坛组织评选的“金口碑”奖，2009

<<利润的秘密>>

书籍目录

第一章 企业家思维模式突围 第一节 过去与现在 第二节 企业家要以结果思维为导向 第三节 拥有企业家精神 第四节 商业模式之美 第五节 知名企业家的思维模式突围第二章 人员管理模式突围 第一节 过去与现在 第二节 如何打造团队的动力系统 第三节 建立员工激励模式 第四节 知名企业的人员管理模式第三章 执行模式突围 第一节 过去与现在 第二节 任务导向和结果导向的差别 第三节 谁该为企业的执行力负责 第四节 如何提高企业的执行力 第五节 执行得力的四大关键 第六节 知名企业的执行模式突围第四章 营销模式突围 第一节 过去与现在 第二节 真正的企业营销：以客户价值为导向 第三节 客户服务中的三种人 第四节 如何为你的客户创造价值 第五节 创造客户价值的关键 第六节 改变对待顾客的方式 第七节 知名企业的营销模式突围第五章 财务管理模式突围 第一节 过去与现在 第二节 明确企业经营的目的 第三节 做好财务管理必须懂得的三大数字 第四节 财务管理的五个方面 第五节 知名企业的财务模式

<<利润的秘密>>

章节摘录

第一节 过去与现在 我们都知道，思维方式的建立，是一个长期的调整、强化、反复的过程，这种过程，并非脱离实践的修身养性，而是在追求成功的过程中反复实践和成功循环。不断强化这种思维方式，即正向思维——导向成功-强化正向思维——进一步成功。

一、企业家不等于专家 什么是专家？

日本著名管理大师大前研一在《专业主义》一书中指出，具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理观念，而且以顾客为第一，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律，以上条件都具备的人才能成为专家。

企业家是用事业和业绩来证明自己，而专家是靠着研发能力、总结能力与专业知识来帮助企业进而实现自身价值。

同时专家有监督权力，对于企业家是一面镜子，只有企业家面对真正的专家的时候才能照亮他们自己的行为。

企业家的思想决定企业走向，专家为企业的走向建言献策。

他们一开始就很明确自己这一辈子想要什么样的结果。

为了得到这个想要结果的时候，他们会利用所有可以利用的资源去达成，这几乎是所有优秀企业家的成功特质。

李嘉诚是这样，山姆·沃尔顿是这样，比尔·盖茨也是这样。

为什么很多人还没有成功？

因为很多企业家常常扮演的一个角色是——专家的角色。

他们犯了一个错误，把自己当成了专家。

事实上，企业家不等于专家，企业家也不要做专家。

企业家有企业家的思维，专家有专家的思维，企业家不要做专家该做的事情，要知道，这样做的不在于，企业家、专家在做本该不要做的事情。

中国企业的一把手往往被两个困扰所折磨。

一个是什么事情都要找一把手，任何事情都要向他请示。

这让他感到很忙很累，副手排着长队等着解决问题。

第二个困扰是不断地有人来找他解决问题，把一把手当成了综合门诊部，大家排着队来他这里看病。

但遗憾的是一把手不可能是全方位的专家，他也有判断失误的时候。

青岛啤酒股份有限公司董事长、总裁金志国把这种现象归结为人治的典型特征——流程混乱、职能不清。

所以首先要企业职责界定清楚，把谁管什么，管到什么程度，谁可以向总裁汇报等问题一一厘清。

金志国规定，第一，副职和部门的一把手可以来请示工作，但是部门的一把手必须经过分管领导来汇报，不能越级汇报，不能说来就来；第二，必须带着解决方案来，一把手是批作业的，不是做作业的，下级来请示，必须带着解决方案来；第三，任何请示工作的人不得将职能范围内的事拿来请示，一个管理者应该有能力处理好职责范围内的事务，你如果没有处理好，只能说明你不称职。

这几个标准布置下去，来找金志国“做作业”的人顿时减少了很多。

金志国的措施之所以有效，原因在于他不再把自己当做专家，他把自己当成了企业家。

<<利润的秘密>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>